NO. 08
SEPTEMBER 1994

42 REAL ESTATE PILIHAN DI BANDUNG

PROPERTI INDONESIA

PROSEDUR MENGUBAH HGB MENJADI HAK MILIK

English Section:
Recent Trend in Property Speculation

Semen Sulit Didapat, Harga Melangit

Alita Marsanti
Mengelola Bank Khusus KPR

" Pre-project selling wajar-wajar saja,"
Ir. Aburizal Bakrie

UANG DULU RUMAH BELAKANGAN

Indonesia	Rp. 5.400	Singapore	$ 5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia	M$ 10.50
Hongkong	$ 30.00	USA	US$ 5
Philippines	P 95	Japan	Y 950

"kata ayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih
BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.
Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

BANK TABUNGAN NEGARA

PERCETAKAN HITAM PUTIH :

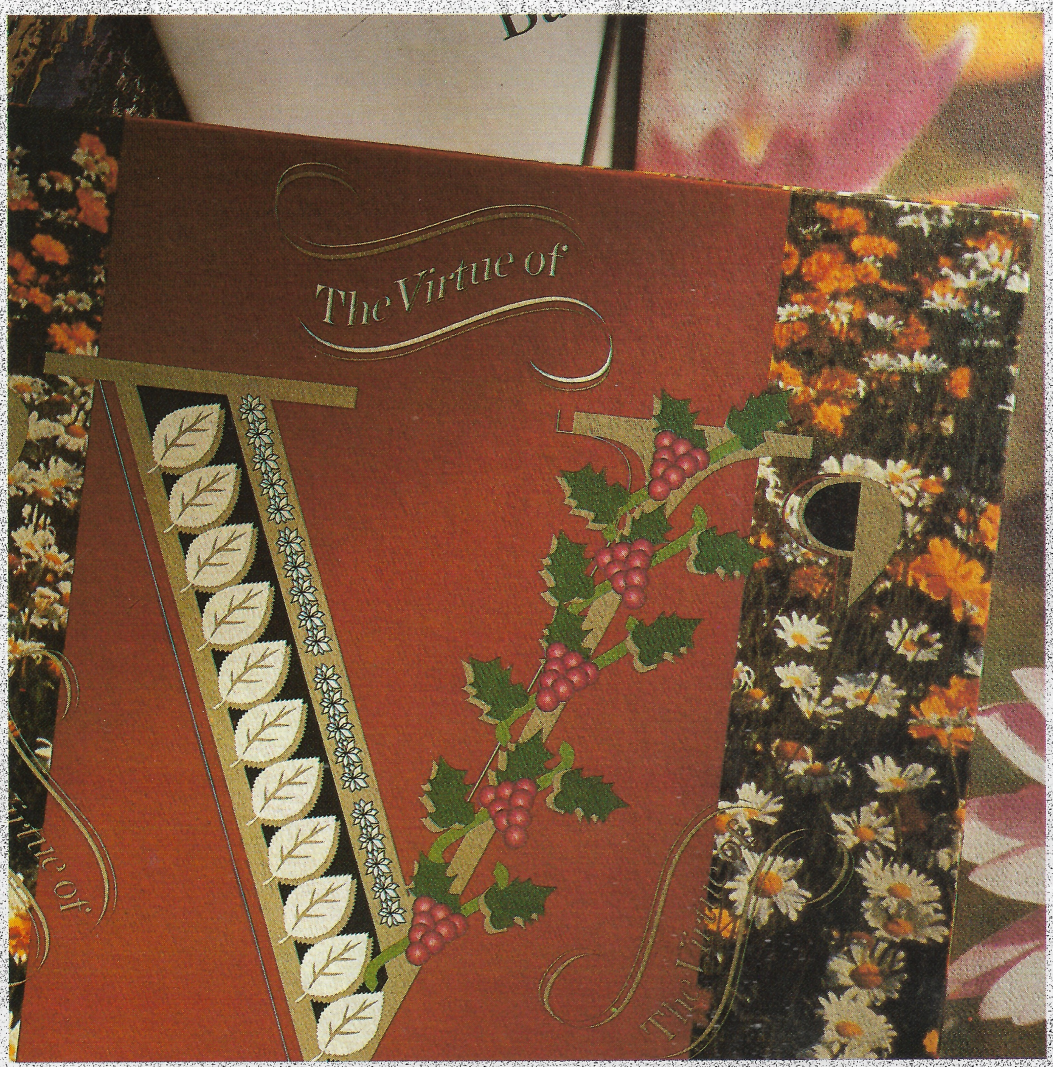
TIDAK PERLU LAGI PERGI KE LUAR NEGERI UNTUK MENCARI PERCETAKAN YANG ANDAL DALAM

PENCETAK WARNA BERKUALITAS

KUALITAS CETAK MAUPUN *FINISHING*-NYA, YANG SEKALIGUS TEPAT WAKTU DALAM *DELIVERY*.

PADA SEGALA JENIS KERTAS.

KARENA KINI KAMI ADA DI KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN !



HP HITAM PUTIH PRINTING CO.

WIJAYA I NO. 381 M, KEBAYORAN BARU, JAKARTA 12170 TEL. 021. 725 5632, 725 5633 FAX. 021. 725 5634

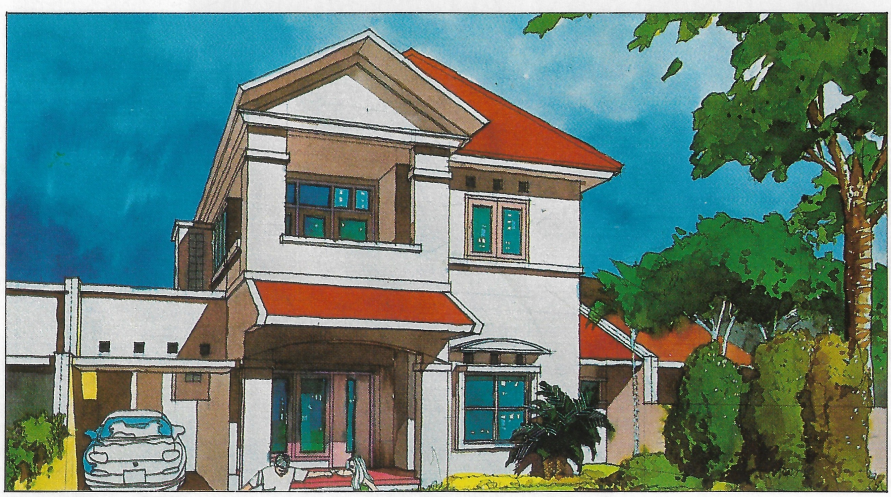
BSD

PESTA BONUS

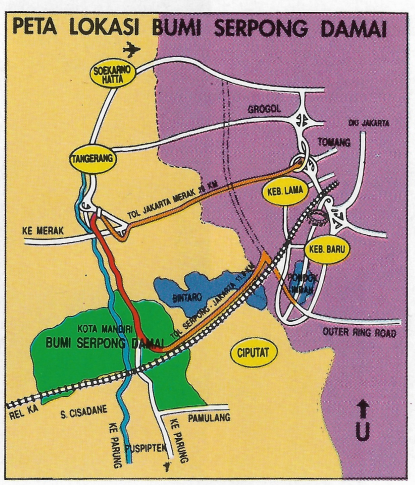
19 AGUSTUS S/D 14 OKTOBER 1994

Di bulan promosi ini kembali BSD memberi bonus untuk Anda semua. Jangan tunda kesempatan emas yang hanya dapat Anda peroleh di BSD

UANG MUKA MULAI Rp. 3,6 JUTA
HEMAT HINGGA Rp. 15,6 JUTA



Type Azalea B, LB/LT : 151/240 m2. Lokasi Sektor III.3 - Puspita Loka Estates



Mari bergabung dengan lebih dari 12.000 warga kehormatan untuk menikmati keragaman fasilitas yang tersedia di BSD : ● BSD Plaza ● Kolam renang berukuran Olympic ● Lapangan Tenis ● Pendidikan bermutu Al Azhar BSD & Santa Ursula II BSD ● Padang Golf karya Jack Nicklaus dll.

Dapatkan hadiah sepeda trendy dan souvenir menarik untuk setiap pembelian rumah selama bulan promosi ini.

Telah dibuka pendaftaran jaringan telepon di seluruh sektor BSD dan trayek bus Patas AC 21 route Blok M - BSD (pp).

BSD

KOTA MANDIRI
BUMI SERPONG DAMAI
PELOPOR DAN TERBESAR

Jl. Raya Serpong Sektor IV - Bumi Serpong Damai
Telp. 5370001 (Hunting) Fax : (021) 5370002 - 5370003

Anggota SANG PELOPOR

Dari kami

PT. PLN (PERSERO)
DISTRIBUSI
JAKARTA RAYA &
TANGERANG

BERAPAPUN KEBUTUHAN LISTRIK ANDA KAMI SIAP MELAYANI.

TIDAK ADA LAGI PEMBATASAN DAYA.
TIDAK PERLU LAGI IJIN PENGGUNAAN LISTRIK PADA WAKTU BEBAN PUNCAK.

TERIMA KASIH ATAS KEPERCAYAAN ANDA
KEPADA KAMI DALAM PENYEDIAAN TENAGA LISTRIK.

HUBUNGI NOMOR-NOMOR DIBAWAH INI UNTUK MASALAH YANG ANDA HADAPI

KANTOR PELAYANAN CABANG	PASANGAN BARU DAN PENAMBAHAN DAYA	INFO TUNGGAKAN REKENING LISTRIK	PEMBACAAN METER DAN PENGADUAN LAINNYA	PENGADUAN LISTRIK PADAM
GAMBIR	3448747 Fax. 3448748	3448773	3857943	3849301 (4 Lines)
RAYON :				
- Cempaka Putih	4244161 Fax. 4258152	4258604	4258603	4252472
- Kyai Tapa	5672763	3448773	3857943	5672763
KOTA	6692690 6604277 6604263 6602842 Fax. 6693500	6692670	6694104	6600121 6600192 6692680
KEBAYORAN	7397390 Fax. 717828	7397390	7393755	7201315 7208333 (8 Lines)
RAYON :				
- Cinere	7545911/SDA	SDA	SDA	7545911
- Kebon Jeruk	5805902 5805903 5805904	SDA	SDA	5805903 5805904
JATINEGARA	8504430 Fax. 8192192	8196668	8196668	8504428 8504429
RAYON :				
- Pondok Kopi	8624792	SDA	SDA	8610541
TANJUNG PRIOK	492781 Fax. 492770	492847 492848	492851	492671 492747
TANGERANG	5522377 Fax. 5526721	5523442	5523442	5526719 5526720
RAYON :				
- Cikupa	082137279	SDA	SDA	082137279
- Cengkareng	5407427 5407428	SDA	SDA	6199273
- Serpong	7560887	SDA	SDA	7560887
KRAMATJATI	8002293 Fax. 8094383	8009531	8093803	8093636

BAGIAN PEMASARAN DISTRIBUSI JAKARTA RAYA DAN TANGERANG
TELP. 3847834 - FAX. 3450492

TERIMA KASIH ATAS PERHATIAN ANDA MENGENAI JUMLAH TUNGGAKAN YANG TERCANTUM DI BAGIAN BAWAH LEMBAR REKENING

LISTING RUMAH

Saya adalah salah seorang pelanggan majalah *Properti Indonesia* yang berdomisili di perumahan Griya Depok Asri (GDA). Sudah cukup lama saya dan juga warga perumahan ini pada umumnya mengharapkan telepon. Tapi setelah saya tanyakan ke Telkom, ternyata jatah untuk perumahan GDA masih cukup lama. Maka setelah membaca *Properti Indonesia* edisi Agustus 1994 pada rubrik trend bisnis perumahan halaman 103, diantaranya memuat perumahan Griya Depok Asri.

Alangkah gembiranya hati saya ketika membaca bahwa jaringan telepon akan masuk bulan Desember 1994. Kabar gembira tersebut, kemudian saya konfirmasikan kepada developer. Namun developer tidak bisa menjawabnya.

Untuk itu saya mohon kejelasan penulisan tersebut.

Dari salah satu warga
Griya Depok Asri

Catatan dari redaksi :

Perlu Anda perhatikan, kami hanya menyebutkan jaringan telepon. Bukan telepon mulai dapat dioperasikan. Dengan demikian pertanyaan sudah kami jawab. Terima kasih.

MENCARI RUMAH MURAH

Redaksi Yth.

Melihat perkembangan pembangunan perumahan di wilayah Bogor-Tangerang-Bekasi (Botabek) sekarang ini sungguh menggembirakan. Betapa tidak, ratusan lokasi perumahan sedang dibangun. Sehingga Botabek yang dulu perkembangannya agak tertinggal dibandingkan dengan Jakarta, berangsur-angsur mulai membaik. Penerapan tata ruangnya pun lebih teratur. Begitu pula infrastrukturnya juga menjadi lebih meningkat, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya.

Namun andai ditinjau dari sisi kebutuhan, agaknya pembangunan perumahan tersebut masih belum memenuhi sasaran. Mengapa? Karena rumah-rumah yang sedang dibangun, sebagian besar hanyalah ditujukan untuk kalangan menengah ke atas. Sedang rumah sederhana yang sangat dinantikan masyarakat lapisan bawah jauh lebih sedikit. Keadaan itu membuat masyarakat berpenghasilan Rp 500 ribu per bulan sulit sekali mendapatkan rumah. Sementara masyarakat berpenghasilan menengah atas memiliki dua sampai tiga rumah.

Padahal ditengok dari syarat pengambilan kredit perbankan, besarnya cicilan itu sepertiga gaji. Tentu saja penghasilan Rp 500 ribu per bulan hanya mampu untuk mengambil T 21. Anehnya, pasok rumah T 21 sangat sedikit. Akibatnya

banyak orang tidak kebagian.

Jika memang pembangunan perumahan itu tujuannya untuk memenuhi kebutuhan rumah, maka lewat rubrik ini saya mengharap kepada developer sudi membangun perumahan yang sangat dibutuhkan masyarakat banyak.

Zulkifli Ahmad
Jl. Widya Kirana IV/23, Jakbar

PEMBEBASAN TANAH

Saya memberanikan diri mengirim surat kepada *Properti Indonesia*, untuk memceritakan sekaligus kalau mungkin minta nasihat dan masukan mengenai masalah yang saya hadapi. Saat ini saya mempunyai sebidang tanah kira-kira seluas 4,5 hektar di dekat Bandara Ir. Juanda, Surabaya. Tanah ini saya miliki sudah bertahun-tahun karena ini harta warisan dari orang tua saya yang sudah meninggal beberapa tahun lalu. Sejak setahun lalu muncul masalah atau tepatnya keresahan akibat adanya rencana perluasan Bandara Juanda Surabaya.

Kabarnya bila perluasan bandara itu jadi dilaksanakan, tanah yang ada di sekitarnya termasuk tanah milik saya akan terkena pembebasan. Persoalannya bukan dibebaskan atau tidak. Sebagai anggota masyarakat, bila memang tanah itu diperlukan untuk kepentingan umum, saya akan merelakan. Dan memang tanah-tanah yang berdekatan dengan bandara sudah mulai dibebaskan. Yang meresahkan saya adalah beberapa bulan ini saya berkali-kali didatangi orang yang memaksa saya untuk menjual tanah itu, tetapi harga yang disodorkan jauh di bawah harga pasar saat ini. Mereka ada yang mengaku dari sebuah perusahaan, ada lagi mengaku utusan dari insatansi terkait. Pada dasarnya mereka sama saja, harga yang ditawarkan amat sangat murah. Perlu diketahui, status tanah saya itu girik.

Pada dasarnya saya nggak keberatan melepas tanah itu, asal harganya wajar dan sesuai dengan harga pasar. Syukur kalau bisa di atasnya. Sikap saya ini, hemat saya, sesuai dengan hak saya. Tapi yang kami terima, orang-orang yang mendatangi saya itu mengatakan saya tidak mendukung pembangunan. Mereka lalu menakut-nakuti saya dengan ancaman macam-macam.

Menurut *Properti Indonesia*, apa yang mesti saya lakukan mengenai tanah ini. Apakah dalam suatu pembangunan proyek seperti ini tidak ada patokan harga tanah yang disepakati bersama. Seandainya saya harus melepaskan kepada siapa saya harus menjualnya? Mohon bapak dapat membantu dan memberi informasi pada kami. Terima kasih.

Akhmad Tohari
Jl. Wonocolo V/17
Surabaya.

RALAT

Pada English Seciton *Properti Indonesia* edisi Agustus 1994, halaman 119, terdapat kesalahan pemuatan foto. Termuat foto dengan keterangan teks: **Sidiarto Danusubroto**. Seharusnya, itu adalah foto **Prof. Boedi Harsono**. Redaksi mohon maaf atas kekeliruan tersebut.

Hanya mereka dengan kelas tersendiri yang bisa meresapi anggunnya hasil sebuah keuletan.

Keramik Asia Tile dibuat dari bahan alami pilihan yang telah melalui berlapis proses pengujian. Lewat ratusan desain dan beragam ukuran yang diolah oleh tangan-tangan profesional yang telah berpengalaman di bidangnya selama lebih dari 20 tahun, setiap detail keramik Asia Tile membangun keanggunan dengan kelas tersendiri di rumah Anda.

Tampilkan matangnya goresan desain keramik Asia Tile pada dinding dan lantai rumah Anda. Nikmatilah anggunnya sentuhan yang dipancarkannya.

ASIA TILE
SENTUHAN PALING BERNILAI

CABE RAWIT - ASI 9405

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Ir. Srijono,
Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M.Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo
Jacob F. Tipper

Staf Redaksi :
Bineratno, Yusran Edo Fauzi, Mada Gandhi,
Joko Yuwono, Hadi Prasojo

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator),
Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim

Sirkulasi :
Darnadi,
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 717203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Amplop

Sudah lama terjadi perdebatan, bolehkah wartawan menerima amplop (berisi uang tentunya). Ada sebagian berpendapat, boleh saja asal resmi pada acara konferensi pers dan tidak mengikat. Tetapi ada pula yang berpendapat, haram bagi wartawan menerima imbalan apapun dari pihak luar. Tetapi semua sepakat, bahwa wartawan tidak boleh menerima amplop dari nara sumber sebagai imbalan pemberitaan, apalagi mengandung unsur pemerasan.

Dalam masyarakat modern sekarang ini, sering terjadi tarik-menarik dari berbagai kelompok kepentingan terhadap fungsi pers. Semua menyadari, bahwa menguasai atau beraliansi dengan pers adalah salah satu cara untuk menguasai pendapat umum. Pers merupakan media efektif untuk mengartikulasikan kepentingan kelompok, baik yang bersifat publik maupun *privat*.

Dewasa ini sudah lazim kita saksikan, berbagai perusahaan memanfaatkan pers sebagai media expose, bukan saja atas produk yang dipasarkan, atau image korporat, melainkan juga aspirasi perusahaan tersebut, agar didengar atau sampai kepada para pembuat kebijakan. Muaranya adalah pressure yang pada gilirannya melahirkan keputusan-keputusan yang menguntungkan.

Karena itulah, semakin banyak perusahaan besar yang menerapkan fungsi public relations (PR) sebagai bagian dari sistem manajemen. Tujuannya tak lain memelihara image sekaligus menjaga hubungan baik dengan pers.

Nah dalam situasi tarik menarik tersebut, didorong oleh berbagai kepentingan, banyak pihak yang tidak segan-segan mengeluarkan sejumlah dana sebagai imbalan kepada pers. Bahkan—pengganti transport istilahnya— oleh perusahaan PR atau Bagian Humas, dimasukkan sebagai bagian dari anggaran. Inilah yang diberikan kepada para wartawan dalam bentuk amplop yang berisi sejumlah dana, baik pada waktu konferensi pers, peninjauan proyek atau untuk suatu laporan atau wawancara khusus.

Persoalannya kemudian, amplop ini ternyata opium bagi wartawan. Sekali menerima, bisa terus ketagihan dan bisa merusak. Bahkan, sampai ada yang berpendapat, tidak ada amplop tidak ada berita. Lebih celaka lagi, karena urusan amplop ini ada saja oknum yang menyebut dirinya wartawan, walaupun tidak jelas medianya. Tidak jarang mereka mencatut nama wartawan media yang resmi. *Properti Indonesia* misalnya, beberapa kali menerima informasi dari sumber berita, bahwa ada wartawan yang menyebut diri wartawan *Properti Indonesia*, hadir dalam berbagai konferensi pers atau peluncuran produk, hanya sekedar untuk memperoleh amplop.

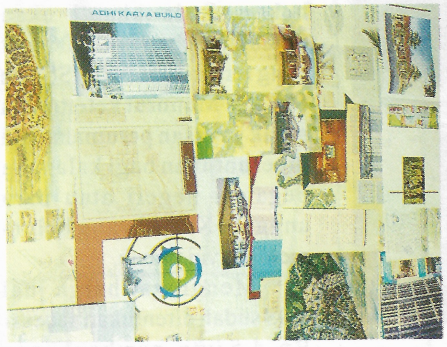
Melihat perkembangan yang demikian, redaksi *Properti Indonesia* akhirnya mengambil kebijakan, bahwa secara prinsip wartawan majalah ini dilarang menerima amplop. Sedangkan amplop yang dimasukkan dalam pers-kit yang dibagikan sewaktu acara konferensi pers atau acara lainnya, akan dikembalikan kepada pimpinan manajemen perusahaan.

Karena itu, kami mohon pengertian dari relasi dan para sumber, agar tidak memasukkan *Properti Indonesia* dalam daftar penerima amplop dalam setiap acara yang melibatkan pers. Ini selain untuk menjaga kredibilitas profesionalisme wartawan media Anda ini, sekaligus menghindari penyalahgunaan nama *Properti Indonesia* oleh oknum-oknum yang tak bertanggung jawab. Perlu diketahui, setiap wartawan *Properti Indonesia* dilengkapi identitas kartu pers resmi dari Pemimpin Redaksi.

Pembaca, menjaga integritas media ini, merupakan kewajiban kami. Sebab, tanpa media yang punya integritas, sulit diperoleh informasi yang reliable dengan akurasi yang terjaga. Kalau itu terjadi, tentu akan merugikan kita semua.

PROPERTI
INDONESIA

Edisi September 1994
***Cover:** Ir. Aburizal Bakrie, Alita Marsanti (Tokoh)*
***Foto :** Dahlan Rebo Paing*



LIPUTAN UTAMA

Uang Dulu, Rumah Belakangan 20

Konsep pre-project selling, jual dulu sebelum proyek dibangun, saat ini tengah menjadi trend yang dikembangkan developer di Indonesia untuk memasarkan produk propertinya.
Arus kas developer menjadi relatif aman, karena tak perlu menanggung beban investasi terlalu besar.
Apa saja yang perlu diwaspadai dari konsep pemasaran ini?

TREND BISNIS

Pasar Indonesia Diserbu Properti Mancanegara 88

Indonesia dijadikan pasar properti sisa dari mancanegara.
Namun, ratusan unit rumah dan apartemen tuntas terjual.
Apa keuntungan membeli properti di luar negeri ?

TOKOH

Mengelola Bank Khusus KPR 80

Inilah wanita bankir yang memulai karier sebagai juru ketik. Kapankah persisnya suku bunga KPR bakal naik ? Bagaimana perhitungannya ? Akankah Alita ditetapkan sebagai Dirut. Bank Papan atau malah akan diisi bankir lain ?

LIPUTAN KHUSUS

Didapat Sulit, Harganya Melangit 44

Penyakit semen kembali mewabah.
Konsumen menjerit karena barangnya sulit didapat dan harganya melangit di atas HPS.
Ulah siapa ?

DESAIN

Revitalisasi dalam Wujud Cafe 56

Revitalisasi bangunan kuno terbukti bukan hanya bermanfaat bagi kepentingan pelestarian lingkungan bersejarah. Cafe Batavia adalah salah satu contoh refungsionalisasi bangunan bersejarah yang menguntungkan dari segi bisnis.

Properti Spot 10
Liputan Utama 20
"Membeli Gambar, "Mengobral Risiko (Hukum)
Antara Diskon, Spekulasi, dan Investasi (Perilaku Konsumen)
Asal Ada Izin, Tak Masalah (Aburizal Bakrie)
Menjual Kepercayaan dan Bonafiditas (Pre Project Selling di Mata Developer)
Harus Belajar dari Negara Tetangga (Praktek Pre Project Selling)
Peluang Hanya Bagi Developer Besar (Perbankan)
Plus Minus Pemasaran Pre Project Selling (Opini)
Manajemen 42
Bahaya Dibalik Percepatan Penjualan (Multi Level Marketing)
Liputan Khusus 46
Semen Murah Untuk Rumah, Mungkinkah ?
Pro Kontra Harga Pedoman Semen
Menunggu Tanggal Main Semen Murah (Wawancara)
Renovasi 52
Perabot 64
Pembiayaan 67
Mengulur Waktu dan Mempertahankan Bunga (KPR)
Mempercantik Rumah dengan Kredit Bank (Kredit Renovasi Rumah)
Hukum 71
Agar Penguasaan Hak Kian Mantap (Peningkatan Hak)
Pasar Modal 73
Mengukur Saham Properti di Lantai Bursa (Saham Properti)
Proper 75
Nasional 86
Dukungan Baru Konsorsium BUMN PU (RSS/RS)
Trend Bisnis 91
Harga Rumah di Bandung Setara dengan Jabotabek (Perumahan)
Menjadi Member Sambil Berinvestasi (Golf)
Mengundang Pengunjung dan Tenant di Arena Bermain (Pusat Perbelanjaan)
Menyeruak Pantai Barat Sumatera (Kawasan Industri)
Optimalisasi Lahan di Kawasan Komersial (Multi used Complex)
Lahan 106
Harga Tanah di Pesisir Pantai Jakarta
Internasional 112
Boom Apartemen dan Perkantoran di Australia
English Section 115
Searching for Legal Aspects of the Pre-Selling Practice

23 Tahun Ongko Group

Property and Real Estate (PRE) Ongko Exhibition, pameran tunggal untuk memperkenalkan kepada masyarakat luas berbagai proyek PRE Ongko Group digelar selama 3 hari pada akhir Agustus lalu. Pameran ini sekaligus puncak acara HUT ke-23 perusahaan ini.

Menurut Rudi G. Celeste, ketua panitia HUT Ongko Group ke-23, pameran itu diberi tema Ragam Griya Satu Cita. Artinya, beragam produk properti yang dihasilkan perusahaan adalah perwujudan PRE Ongko memenuhi kebutuhan manusia akan tempat hunian berikut segala fasilitas yang diperlukan, sekaligus pula sumbangsihnya kepada bangsa.

Bambang Eka Jaya, wakil ketua panitia lebih jauh mengatakan kiprah PRE Ongko dalam bidang ini dimulai dengan mendirikan PT Indokisar Djaya pada 18 Agustus 1971. Melalui proyek-proyeknya, perusahaan banyak menghasilkan karya-karya yang bersifat kepeloporan. Misalnya, perumahan Taman Solo 1972, yang dapat disebut sebagai real estate modern pertama di Jakarta. Kemudian berlanjut dengan Villa Tanah Mas tahun 1974, Villa Tomang Mas tahun 1977 dan proyek hunian lainnya. Untuk sektor komersial PRE Ongko memelopori pembangunan Segi Tiga Senen yang merupakan super blok pertama.

Setelah 23 tahun berkiprah di bisnis properti, wajarlah jika PRE Ongko kini menempati 10 besar di bidangnya. "Bahkan Ongko Group sendiri termasuk dalam 20 perusahaan konglomerat," kata Bambang Eka. Bin

TATAN RUSTANDI

PELETAKAN BATU PERTAMA HOTEL SHERATON DI RAINBOW HILLS

Sheraton di Rainbow Hills

Beberapa tahun lagi kawasan Sentul akan menjadi sentral hunian eksklusif berskala kota di Kabupaten Bogor. Salah satu perumahan yang ada di kawasan itu adalah Rainbow Hills. Secara bertahap perumahan ini mulai menampakkan bentuknya. Pada tanggal 13 Agustus lalu misalnya, mantan Wakil Presiden Sudarmono bersama Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir. Akbar Tandjung meletakkan batu pertama dimulainya pembangunan hotel bintang lima Sheraton Bukit Pelangi Indah.

Dalam kesempatan itu Menpera mengharapkan para developer yang membangun perumahan mewah, juga membangun perumahan menengah sederhana di sekitar lokasi. Karena tidak mungkin perumahan mewah tidak membutuhkan karyawan. Dengan mengalokasikan sebagian arealnya untuk lokasi rumah sederhana, maka karyawan yang bekerja di kawasan Sentul, tidak bertempat tinggal jauh seperti di Jakarta atau Bogor.

Sedangkan mantan Wapres menghimbau kepada pengusaha, agar rela menyisihkan sebagian investasinya untuk pembangunan daerah tertinggal. Karena cara seperti ini sejalan dengan program pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan.

Proyek permukiman terpadu ini akan menempati areal seluas 450 hektar. Rencananya di areal tersebut akan dibangun lapangan golf 27 holes, rumah menengah-atas sebanyak 700 unit bersama club hous-nya dan hotel bintang lima dengan kapasitas 320 unit kamar tidur, termasuk 50 unit mountain spa suites. Khusus untuk pembangunan hotel, developer akan menginvestasikan dana sebesar US $ 55 juta. ***JY***

Menpera Resmikan RSS di Bogor

Tekad pemerintah membangun 500.000 unit RS/RSS pada pelita VI terus dipacu. Pertengahan bulan lalu Menpera Ir Akbar Tandjung meninjau pembangunan RS/RSS di Kabupaten Bogor. Perumahan yang dibangun atas kerjasama Yayasan Pengembangan Permukiman Nasional (YPPN) dengan Perum Perumnas itu berdiri di atas lahan seluas 20 hektar. Pada tahap I akan dibangun sebanyak 1200 unit yang terdiri dari 600 RSS dan 600 RS. Menurut keterangan pihak yayasan perumahan ini diperuntukan bagi kalangan pegawai negeri atau para anggota Korpri yang belum mempunyai rumah.

Mengingat harga jual RSS sudah ditentukan sebesar Rp. 4,5 juta, pembangunan perumahan ini menggunakan teknologi murah yang dinamakan teknologi Srilangka. Teknologi ini sudah dikembangkan di negara Srilangka, tapi untuk penerapannya di sini telah dilakukan beberapa penyesuaian. Sebagai pelaksana pembangunan dan yang mengembangkan lebih lanjut teknologi ini adalah PT Suriakancana, suatu unit produksi di bawah Perum Perumnas. Teknologi Srilangka yang diterapkan ini menggunakan rumus 1:1:12, yaitu 1 kapur, 1 semen dan 12 pasir ditambah bahan dari sabut kelapa.

Tetapi seperti biasanya bahwa lokasi RSS selalu berada jauh dari pusat kegiatan atau jauh dari tempat bekerja para penghuninya. Hal itu tidak berbeda jauh dari perumahan yang dibangun oleh YPPN di Bogor ini. Disamping jaraknya cukup jauh dari kota Bogor, sekitar 20 km, lokasinya juga masih jauh menjorok dari jaringan jalan umum. Karena itu Menpera Akbar Tandjung pada mengharapkan agar developer memperhatikan aspek-aspek lingkungan dan pengembangan sarana-prasarana, seperti air dan listrik. Prass.

Expo Furniture '94 di JCC

Setelah sukses menggelar pameran perumahan tiga bulan lalu, PT Ad-House Primacipta Agustus lalu kembali menyelenggarakan pameran furniture di Jakarta Convention Center (JCC). Pameran sepuluh hari bertema "Indonesia Furniture Expo '94" itu dibuka oleh Ny. Hartini Hartarto, selaku Ketua Yayasan Pengembangan Desain Kerajinan Indonesia.

Pameran yang diikuti 88 peserta itu, menampilkan berbagai jenis produk mulai dari home furniture, office furniture, kitchen set dan interior lighting. Desain produk yang ditawarkan juga bervariasi dari yang klasik, modern, sampai yang postmo. Tampaknya pameran kali ini didominasi oleh produk yang di desain secara modern. Jenis produk klasik yang umumnya disukai pasar asing tidak banyak menghiasi sudut-sudut ruang pameran. Karena itu Hartini Hartarto mengingatkan para pengusaha furniture agar mutu dan desain ditingkatkan, sebab desain pada dasarnya penentu peningkatan kualitas suatu produk industri. "Desain bukan semata-mata pemenuhan selera estetika atau kosmetika saja, tetapi unsur yang penting juga aspek ekonomi," ujar Hartini.

Menurut Sudirman, Ketua penyelenggara pameran, pameran yang dilaksanakan memang ada kaitannya dengan soal perumahan. "Kalau selama ini kami menyelenggarakan pameran rumah, maka kali ini kami ingin membantu mengisi rumah yang sudah menjadi milik konsumen," ujarnya. Sedangkan menurut Idayu Praningtyas, Koordinator Pelaksana, pameran ini memang diperuntukkan untuk kalangan menengah atas. Produk yang dipamerkan semuanya kualitas ekspor, ujar Dayu berpromosi. Simak saja, harga sofa sweet lady yang bahannya dari kulit sapi harganya Rp. 5, 25 juta. Sofa jati klasik Monaco ditawarkan Rp 5,2 juta dan kursi tamu angsa Rp. 2,55 juta. ***HP***

Cor Akhir Jakarta Stock Exchange

Sekjen Departemen Keuangan Yusuf Anwar SH, MA, didampingi Direktur Bursa Efek Jakarta Hasan Zein Mahmud, Agustus lalu, secara simbolis melakukan pengecoran akhir yang menandai berakhirnya pembangunan tahap I gedung Jakarta Stock Exchange (JSC) di Sudirman Central Business District (SCBD), Jakarta. Pada tahap ini telah diselesaikan dua setengah lantai parkir, akses jalan bagi pejalan kaki dari Jl. Jenderal Sudirman menuju lantai bawah, pintu utama, podium dengan lantai bursa, serta 32 lantai perkantoran. Gedung ini dilengkapi 23 lift yang dibangun ekslusif untuk memisahkan kegiatan bursa efek dengan kegiatan lainnya.

Menurut Rustam Effendi, Presiden Komisaris PT Danareksa Jakarta Internasional (DJI), gedung JSC bukan saja memiliki keunggulan fasilitas dan infrastruktur, namun lokasinya pun terletak di kawasan yang strategis dan lingkungan ekslusif. JSE dibangun di atas lahan seluas 145.000 m2 di Lot 2 SCBD. Proyek ini ditangani Konsultan Rancang Bangun Brennan Beer Gorman dari New York, bekerjsama dengan konsultan lokal PT Arkonin, PT Atelier 6, Encona, dan PT Arnan Pratama.

Sementara Santoso Gunara, Presiden Direktur DJI, mengemukakan bahwa BEJ dan Maxus telah menjadi penyewa-penyewa utama setelah melalui seleksi ketat. Saat ini tingkat hunian gedung yang di dalamnya terdiri dari institusi keuangan, restoran, dan lainnya mencapai 70 persen.

Craig William yang mewakili konsultan properti PT Procon Indah/JLW, melihat gedung JSE memiliki prospek cerah untuk menarik minat tenants lainnya. Ia memperkirakan dengan suksesnya pembangunan JSE tahap I ini, DJI akan segera melanjutkan pembangunan tahap II. HS

PENGECORAN AKHIR JSE OLEH SEKJEN DEPKEU DAN DIRUT BEJ

HERMAN SYAHARA

Golf Estate di "Suburb".

Harga tanah yang semakin meroket di Jakarta dimanfaatkan PT Modernland Realty. Di desa Cipondoh, Tangerang, Modernland sedang mengembangkan Golf Estate yang memadukan konsep lapangan golf dengan perumahan. Di atas tanah 200 hektar itu saat ini sedang dipasarkan 150 unit kapling siap bangun berukuran 580 - 2314 m2. Memanfaatkan lahan seluas 90 hektar di sela-sela padang golf, golf estate ini menurut Agus Widiyanto, Assisten Marketing Director PT Modernland Realty, memang diperuntukan bagi golongan menengah atas. Maklum saja, harga per unitnya berkisar Rp 469.800.000 sampai Rp 3.248.856.000.

Golf estate yang dipasarkan Modernland ini mempunyai konsep agak lain dibanding dengan golf estate yang sudah ada. Di sini ada tiga macam model, yaitu golf island yang terletak di tengah-tengah lapangan golf, golf standart yang berhadapan dengan lapangan golf, dan golf view dengan latar belakang lapangan golf.

Golf island harganya paling mahal dibanding dua jenis yang lain. Harga terendah prunit di golf island Rp 1.667.952.000 dengan luas 1.144 m2 dan tertinggi Rp 3.052.080.000 dengan luas 1.884 m2. Sedang yang paling murah adalah golf standart, per unit dijual mulai Rp 518.400.000 untuk luas 600 m2 dan tertinggi Rp 1.156.032.000 seluas 1.338 m2. Untuk Golf view, harganya berkisar antara Rp 736.776.000 untuk luas 758 m2, sedang tertinggi Rp 3.248.856.000 dengan area 2.314 m2.

Menurut Agus, golf estate

yang dipasarkan ini mempunyai keistimewaan. Lapangan golf menjadi bagian dari kepemilikan rumah. Dan pembeli kapling akan diberi membership golf. Sedang yang takut kulitnya hitam kena sengat matahari, mereka bisa main pada malam hari. Dengan penerangan 750 buah lampu berkekuatan masing-masing 2000 watt, lapangan golf yang dirancang Petter Thomson ini menjadi satu-satunya golf night di Indonesia.

Saat ini sedang dibangun club house seluas 7000 m2 yang direncanakan selesai bulan Nofember 1994. Club house tersebut akan dilengkapi dengan kolam renang, 10 lapangan tenis, squas, sauna dan fitness. Sedang club house yang ada saat ini akan dijadikan cottage. *HP*

Executive 2000 Jaring Konsumen Menengah Atas

Empat developer besar Risjad Brasali Group, Bonauli Group, Kedoya Garden, Tering Bay Resort mengadakan pameran di Atrium Plaza Indonesia, Agustus lalu. Sesuai dengan produk yang ditawarkan, yakni untuk kalangan menengah - atas, pameran itu dinamakan "Executive 2000." Pameran tersebut dibuka Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir. Akbar Tandjung.

Dalam sambutannya, Menpera mengungkapkan perkembangan pembangunan perumahan dewasa ini yang tidak hanya terkonsentrasi di Jabotabek saja, tapi sudah merambah ke Surabaya, Batam dan Ujung Pandang. Pada kesempatan itu, Menpera juga menghimbau kepada developer agar tidak hanya membangun perumahan untuk kalangan menengah atas saja, tapi juga untuk kalangan menengah bawah. Kepada para developer yang akan membangun rumah sederhana dan sangat sederhana, lanjut Menpera, dalam pelaksanaannya bila ada kendala akan dibantu pemerintah. Bantuan tersebut, menurut Menpera, mungkin dalam bentuk pendekatan kepada Pemda setempat untuk memperoleh lokasi-lokasi yang sesuai.

Pameran yang digelar mulai tanggal 20 Agustus sampai 28 Agustus menampilkan aneka produk hunian berikut fasilitasnya. Bonauli Group memasarkan Apartemen Bona Vista dan kota baru Bona City. Risjad Brasali Group menampilkan Pangeran Jayakarta Centre dan Batavia City. PT Intan Fajar mengikutsertakan Tering Bay Resort. Dan PT. Adicipta Griya Sejati menyajikan perumahan Duta Harapan Lake View. *JY*

Adhi Karya Pasarkan Adhi Building

PT Adhi Karya (Persero), sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di lingkungan Departemen Pekerjaan Umum yang telah berpengalaman membangun gedung-gedung landmark di Jakarta seperti Masjid Istiqlal, Tugu Monas dan gedung Bank Indonesia, kini siap memasuki bisnis perkantoran.

Melalui unit Adhi Realty, PT Adhi Karya sedang membangun gedung perkantoran Adhi Building di Jl Gatot Subroto kavling 56 Jakarta Selatan. Pembangunannya sendiri sudah dilaksanakan sejak 8 Januari 1994 silam dan diharapkan rampung bulan Mei 1995. "Saat ini progres pembangunannya sudah mencapai 25 persen," kata Ir. Wiyoga Adiwasito, Direktur Utama PT Adhi Karya menjelaskan.

Adhi Building dibangun di atas tanah seluas 4.340 m-2. Terdiri 18 lapis ruang perkantoran dengan total lantai 24.400 m-2, 1 lantai penthause dan 2 lantai basemant untuk area parkir berkapasitas 230 mobil.

Menurut Wiyoga, pembangunan Adhi Building ini akan menelan dana sebesar Rp 65 milyar. Dengan rincian Rp 30 milyar diantaranya dibiayai melalui dana masyarakat yang dihimpun melalui Emisi Obligasi I Adhi Karya tahun 1993, sedang sisanya dibiayai sendiri dan pinjaman dalam negeri.

Adhi Building, rencananya selain akan digunakan sendiri juga akan disewakan dan dijual secara strata title. "Tapi 90 persen dari total ruang perkantoran yang ada akan kami jual," ujar Wiyoga. Harga per meter persegi-nya antara US $ 1.600 sampai US $ 2.000.

Untuk pemasarannya diserahkan kepada perusahaan keagenan First Pacific Davies Indonesia (FPDI). Meskipun baru di launching 2 September 1994, namun per tanggal 29 Agustus 1994 sudah terjual 68 persen.

Bagi para calon pembeli diberi tiga alternatif pembayaran. Yakni secara kontan, pembayaran bertahap sesuai progres pembangunan dan melalui kredit perbankan. "Bagi pembeli yang sudah memberikan booking fee, tapi mengundurkan diri uangnya akan hangus," Arleta Darusalam, Senior Marketing Manager FPDI menjelaskan. *JY*

Seminar Ledakan Penduduk IAI

Ikatan Arsitek Indonesia (IAI) DKI Jakarta, bekerjasama dengan PT Nasindo Putranusa, akhir Agustus lalu, menggelar seminar dua hari di Hotel Grand Hyatt Jakarta, dengan topik "Ledakan Pertumbuhaan Kota-kota di Indonesia: Rencana, Peluang serta Resikonya".

Seminar, seperti dikemukakan Ir. Suntana, Ketua IAI Pusat, bertujuan menghimpun berbagai pandangan atas masa depan kota-kota di Indonesia dalam periode pembangunan jangka panjang, terutama dari sisi proyeksi penduduk Indonesia di perkotaan. Seminar yang menghadirkan pembicara kunci Prof. Ir. BJ Habibie itu, antara lain dimaksudkan untuk mengantisipasi perkembangan di kota - kota besar di Indonesia, diantaranya kendala yang dihadapi dalam bidang pertanahaan.

Seminar ini juga termasuk salah satu acara rangkaian Musda Luar Biasa IAI DKI Jakarta, yang diselenggarakan September ini. Seminar itu berlangsung cukup sukses, dihadiri banyak kalangan serta melibatakan beberapa pembicara yang berasal dari berbagai pihak yang berkaitan dengan pengaturan, pengembangan dan pemelihara lingkungan perkotaan. Para pembicara itu antara lain, Prof.Dr.Ing B.J. Habibie, , Prof.Dr. Sarlito W. Sarwono, Tubagus Haidar Ali mewakili Menteri Negara Agraria/BPN, Prof.Dr. Sugianto Sudioko mewakili ketua Bappenas, Wagub DKI bidang ekonomi Ir. Tubagus dan Ir. Ferry Sonnevile. *YM*

Java House

MEMBANGUN LINGKUNGAN BERNUANSA KULTURAL

Java House

Setdco Group ekspansi ke bisnis properti. Lewat perusahaan anak PT. Setdco Grahamandura, group ini akan membangun Java House *di jalan Casablanca Segitiga Emas, Jakarta. Sebuah lingkungan hunian dan komersial yang dilengkapi fasilitas prima dengan harga yang terjangkau serta sistem pembayaran yang menjamin keamanan dana konsumen.*

Setiawan Djody, Chairman Setdco Group

Membangun suatu lingkungan yang bernuansa kultural dan artistik, memerlukan komitmen yang kuat dari pemiliknya, alih-alih mencari profit semata. Adalah Setiawan Djody, Chairman Setdco Group, yang sejak lama memendam obsesi, ingin menghadirkan suatu *superblock* yang dapat memberi suasana kultural terhadap lingkungan megapolitan Jakarta. Suasana yang lebih manusiawi dengan citarasa seni yang tinggi.

Obsesi tersebut dalam waktu dekat akan segera diwujudkannya lewat proyek *Java House*. Proyek ini digelar di atas lahan seluas 9,5 hektar, terletak di jalan Casablanca, Kaveling nomor 9 - 10, Segitiga Emas Jakarta. Melalui perusahaan anak PT. Setdco Grahamandura, group ini menanamkan modalnya tidak tanggung-tanggung: Total investasi pada proyek yang direncanakan rampung dalam tempo 32 bulan ini sebesar US$ 400 juta atau Rp 800 miliar lebih.

Proyek *Java House* ini terdiri atas dua blok peruntukan. Pada bagian depan yang menghadap ke jalan Casablanca akan dibangun sebuah mall empat lantai dengan luas lantai lebih kurang 76 ribu meter persegi. Dan pada bagian belakang dikembangkan lingkungan hunian yang terdiri atas 2040 unit apartemen yang terbagi dalam 9 tower dengan ketinggian masing-masing bervariasi antara 27 sampai 32 lantai.

Perpaduan antara lingkungan hunian dan komersial pada proyek ini dirancang sedemikian rupa, sehingga kesan *crowded* dapat dihindarkan. Kedua fungsi tersebut direkat oleh suatu ruang terbuka yang sekaligus ruang penerima (*entrance*) bersama. Ruang yang diharapkan menjadi landmark kota yang unik ini, berfungsi pula sebagai pembatas antara kedua blok, sehingga suasana *privacy* hunian tetap terjaga.

Arsitektur bangunan *Java House* ini dirancang oleh PT. Airmas Asri, sebuah biro arsitek nasional. Konsep arsitektur *Java House* berakar pada konsep rumah karena itu dirancang untuk memberikan suasana yang berkesan asri, *"homey"*, menyenangkan. Tetapi tanpa mengabaikan kesan megah dan artistik, dengan citarasa seni yang tinggi. ''Untuk itulah kita pilih gaya arsitektur klasik dengan pengolahan tropis yang diperkaya dengan elemen dekoratif serta ornamen-ornamen yang menciptakan sentuhan artdeco yang hangat dan elegan,'' kata Jusuf Setiadi, Arsitek *Java House* yang juga Presiden Direktur PT. Airmas Asri menjelaskan.

Keseluruhan lingkungan *Java House* dilengkapi dengan lansekap yang disatukan oleh "pedestrian" (sarana pejalan kaki) yang lebar dan terlindung dan

Artist Impression Java Plaza

vegetasi hijauan hutan tropis yang agak liar. Ini dimaksudkan agar suasana lingkungan *Java House* lebih terasa dekat ke alam pegunungan. Lingkungan yang bersuasana resort, meskipun di berada di kawasan bisnis yang ramai.

Selain itu, citarasa artistik pada bangunan *Java House* akan diperkaya dengan *external lighting* (pencahayaan luar) yang menarik, sehingga pada malam hari dapat menjadi landmark kawasan Segitiga Emas. ''Faktor lighting ini masih banyak diabaikan, sehingga pada malam hari kita saksikan, banyak bangunan hadir bagaikan onggokan masa yang terasa menyesakkan,'' sambung Setiawan Djody.

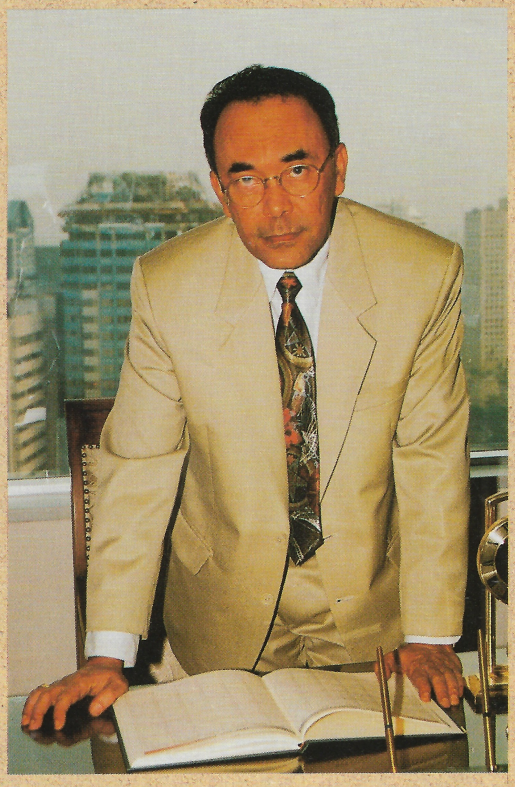
''Saya menginginkan, *Java House* ini memberi karakter artistik terhadap lingkungannya dan dapat menjadi landmark bagi lingkungan. Penghuni maupun pengunjung, kalau berada di sini serasa di rumah. Karena itu pula, proyek ini kita sebut *Java House*, karena kita ingin menciptakan suasana rumah bersama,'' ungkap Setiawan Djody.

HUNIAN YANG BERAKSES PADA EKOSISTEM :

Lingkungan hunian yang terdiri atas 2040 unit apartemen merupakan basis komunitas dari *Java House*. Untuk menghindari suasana yang *over-crowded*, maka setiap dua atau tiga tower disatukan dalam satu blok hunian. Setiap blok dilengkapi berbagai fasilitas, seperti minimarket, drugstore, loundry, ruang pertemuan, taman bermain, lapangan tennis, kolam renang dan sebagainya.

Kesembilan tower apartemen ini diorganisasikan mengelilingi suatu taman hutan tropis yang dilengkapi taman bermain anak-anak, taman gantung, kolam renang yang dipadukan dengan taman air dan "lagoon" sehingga menciptakan suasana yang lebih alamiah.. Sedangkan lansekap dibuat dengan bermacam karakter yang disatukan oleh pedestrian, sehingga setiap penghuni merasa memiliki bagian dari taman tersebut sebagai pencerminan dari ragam karakternya. Dari atas,

Java House



Abdillah Toha Dirut. PT. Setdco Graha Mandura (kiri) Ira Soelistyo, Direktur (kanan)

taman ini harus terlihat bagaikan suatu lukisan di atas kanvas yang memberikan pemandangan indah. Dengan koefisien dasar bangunan (KDB) 37%, maka tersedia ruang terbuka (*open space*) yang cukup luas.

Setiawan Djody mengungkapkan, bahwa lingkungan hunian *Java House* ini diciptakan agar mempunyai akses kepada suatu ekosistem yang baik. ''Hanya dari ekosistem yang baik, dapat lahir ekososial yang baik pula. Pada gilirannya, tentu meningkat kualitas hidup generasi yang tumbuh di lingkungan ini nantinya.''

Lingkungan hunian ini akan dilengkapi pula dengan berbagai fasilitas bersama seperti club-house, fitness center, jogging track, taman kanak-kanak, ruang perawatan anak, sebuah sekolah dasar, tempat peribadatan serta fasilitas umum lainnya.

Apartemen *Java House* ini seluruhnya dipasarkan dengan sistem *strata title* (satuan rumah susun) dengan ukuran bervariasi. Mulai dari tipe studio, satu, dua dan tiga kamar tidur penthouse dan satu grand penthouse yang terdapat pada masing-masing tower.

TEMPAT KUMPUL PROFESIONAL MUDA :

Bangunan mall di kompleks *Java House* ini disebut *Java Plaza,* dibuat bukan sekedar sebagai tempat berbelanja, melainkan dipadukan dengan suasana yang rekreatif. Dalam bahasa Setiawan Djody disebut sebagai *leisure mall*. Artinya kehadiran *Java Plaza* ini merupakan bagian dari pengayaan gaya hidup (*life style*) para profesional muda yang hendak dikembangkan sekaligus sebagai arena interaksi antara penghuni apartemen dengan masyarakat luar.

Java Plaza terdiri dari 4 lantai, dibuat menerus dengan pengolahan ruang bagi pejalan kaki dengan membuat jalur-jalur yang lebar dan beratap, baik di bawah bangunan maupun di luar bangunan. Pada ujung-ujungnya terdapat lingkaran-lingkaran, di mana disana ditempatkan pintu masuk ke departemen store atau super market sebagai *anchor tenants*. Sedangkan toko-toko dibuat berjejer sepanjang jalur mall yang melingkar yang dilengkapi dengan pohon-pohon tempat duduk-duduk, lampu dll, sehingga mengesankan suatu open *shopping street*, sebagaimana pertokoan Pasar Baru masa lampau. ''Pada atap sedang kami jajagi untuk membuat *theme park*, sehingga lebih menarik pengunjung,'' kata Abdillah Toha, Direktur Utama PT. Setdco Graha Mandura.

Java Plaza dimaksudkan menjadi penggugah dibuatnya jalur pejalan kaki, *pedestrian link* dari pembangunan-pembangunan lainnya di sepanjang jalan Casablanca. ''Karena itu, seluruh kompleks dibuat sedemikian rupa agar menyenangkan bagi pejalan kaki,'' ujar Jusuf Setiadi menambahkan.

Menurut Setiawan Djody, *Java Plaza* ini akan memadukan citra universal dengan citra lokal. Karena itu, sedang dilakukan berbagai perundingan untuk menjajagi kerjasama dengan Warner Bros, Lamborghini Mega Sport, Cafe Mediteranian, Cafe Armani, restoran Italia ternama Biche, rumah-rumah mode ternama, fastfood yang menyajikan makanan kadar lemak rendah

dan sebagainya. Tak lupa tentunya akan ada Indonesian corner, yang menyajikan mulai makanan sampai berbagai produk budaya dalam negeri. Sedang dijajagi pula untuk membuat arena *ice-skating* yang dipadukan dengan *roller-skate*, yang mungkin nantinya akan menjadi satu-satunya di sini.

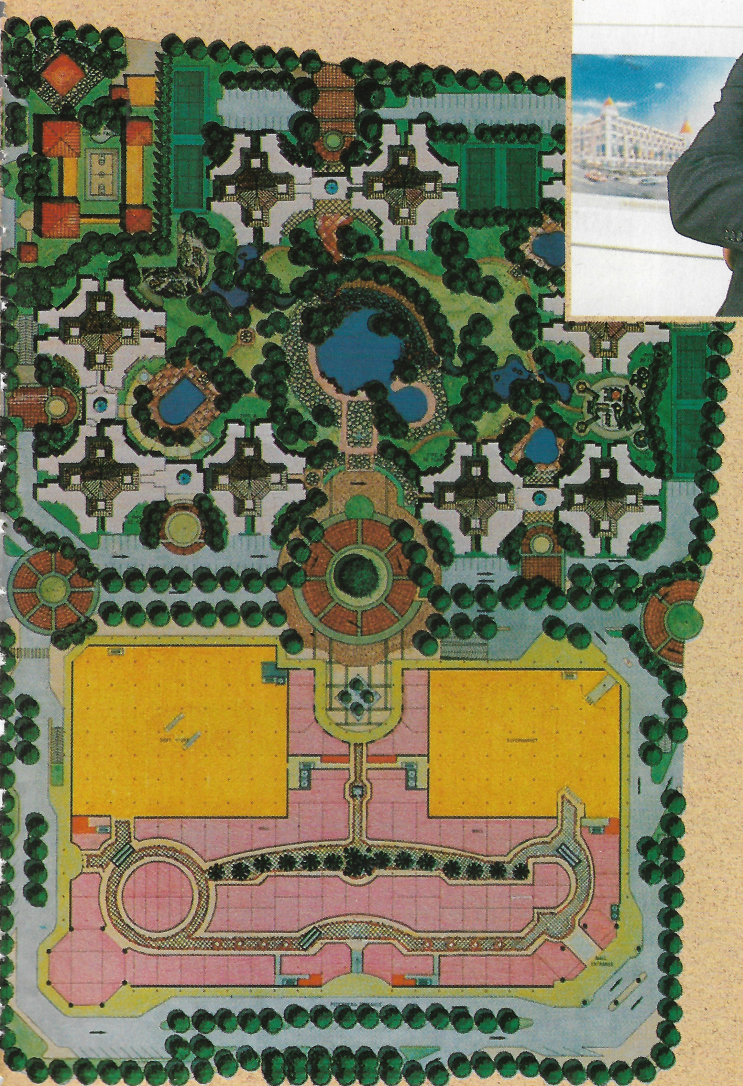
Semua upaya di atas, dimaksudkan untuk menciptakan suasana gaya hidup leizure bagi para profesional muda. ''Saya berharap tempat ini nantinya dapat menjadi tempat kumpul *business community* dan para *celebrities*. Dari sini mereka dapat menjalin kemitraan satu sama lainnya,'' ungkap Djody.

MENANGKAL KEMACETAN:

Masalah lalu lintas kendaraan yang keluar-masuk kompleks *Java House*, sejak dini sudah dipikirkan pemecahannya. Dengan 2040 unit apartemen serta ribuan pengunjung mall, kalau tidak diantisipasi akan menimbulkan masalah besar di kemudian hari. ''Kita tidak ingin, *Java House* nantinya menjadi pusat kemacetan baru,'' kata Ira Soelistyo, Direktur PT. Setdco Grahamandura.

Beruntung Kompleks *Java House* ini dikelilingi oleh empat ruas jalan—satu di antaranya berupa jalan baru yang dibangun developer. Sebelah Selatan, merupakan bagian depan ada jalan Casablanca, sebelah Utara jalan Menteng Pulo Raya yang akan diperlebar menjadi 18 meter. Di sebelah Barat jalan Menteng Pulo IX yang akan diperlebar menjadi 12 meter, sedangkan di sisi Timur jalan baru selebar 18 meter.

Selain itu akses ke kompleks ini tidak langsung dari jalan utama, melainkan ditarik masuk ke jalan lingkungan untuk diteruskan ke pintu-pintu gerbang yang berada di dalam kompleks, sehingga tidak ada kendaraan yang berhenti ditepi jalan raya. Setelah menurunkan penumpang, kendaraan langsung masuk ke lapangan parkir di lantai dasar. Menurut Abdillah Toha, lapangan parkir yang disediakan dapat menampung 3000 unit mobil untuk apartemen dan 2000 unit untuk *shopping mall.*



Ir. Jusuf Setiadi, Arsitek Java House (atas) Site Plan Java House (bawah)

GRAND PENTHOUSE SUDAH TERJUAL :

Dengan berbagai keunggulan di atas, *Java House* ini ditawarkan dengan harga yang relatif terjangkau, mulai dari US$ 49.000 perunit. ''Kami yakin proyek ini akan banyak diminati oleh pembeli, terutama kalangan profesional muda,'' kata Abdillah Toha optimistik.

Meskipun belum dipasarkan, toh lima dari sembilan Grand Penthouse telah terjual. ''Pembelinya ada pengusaha, ada pula tokoh *celebrity* kelas dunia,'' ujar Setiawan Djody. Beberapa unit penthouse pun sudah dipesan.

Soft launching proyek ini direncanakan awal September. Sedangkan *grand launching*, sekaligus pemasaran umum akan dilakukan pada November mendatang. Sedangkan rencana pembangunan dimulai awal tahun depan: tahap pertama 3 tower apartemen. ''Pembangunan dilakukan secara *overlapping*. Setiap tiga bulan, tiga tower berikutnya dibangun. *Shopping mall*-nya sendiri, kita bangun secara bersamaan, sehingga dalam jangka waktu 32 bulan semuanya sudah rampung,'' sambung Abdillah.

Sistem pembayaran relatif ringan. Pembeli dapat mengangsur uang muka selama masa konstruksi, sejak melakukan pemesanan (*booking*). Uang muka tersebut, sampai keluar izin prinsip (IP) dari Pemda DKI Jakarta, sepenuhnya merupakan milik pembeli, berikut bunga-nya. '' Tetapi begitu IP keluar, angsuran uang muka dan bunganya otomatis menjadi bagian dari angsuran uang muka keseluruhan,'' ujar Ira Soelistyo menjelaskan. ''Kita tidak ingin merugikan konsumen,'' tambah Setiawan Djody ■

Untuk Pemesanan dan Informasi lebih lanjut hubungi Marketing Sole Agent Java House:

Satyatama Graha Tara

in Association with

Brooke Hillier Parker,

International Property Consultants

KODEL HOUSE 9th Floor, Jalan H.R. Rasuna Said Kav B-4, Jakarta 12920 INDONESIA. Telpon 522-2242 (Hunting). Fax: 522-2243 P.O. BOX 4647; Jakarta 11046.

Setdco Group, Bukan Sekedar Pemain Baru

Setdco Group, tak bisa dilepaskan dari nama Setiawan Djody, pengusaha sukses yang juga dikenal sebagai tokoh kebudayaan di negeri ini. Kiprahnya di dunia bisnis meluas sampai di mancanegara. Kini bendera Setdco berkibar pada empat sektor bisnis utama, *shipping,* tambang emas, agro industri, industri berat (otomotif), di samping industri tekstil. Sektor properti dimasuki Setdco Group, dengan membentuk PT. Setdco Grahamandura yang akan membangun proyek Java House. Dalam waktu dekat, bisnis entertainment yang selama ini sudah digelutinya, akan dikembangkan menjadi divisi sendiri: Divisi Leizure.

Masuknya Setdco Group ke sektor properti, tidak dapat disebut sebagai pemain baru. Karena Setiawan Djody dan groupnya ini, sudah cukup lama bermain di sektor property investment. ''Sebagai property developer kami memang baru. Tetapi saya cukup mengenal dunia ini,'' katanya.

Mengapa baru sekarang Setdco Group masuk ke sektor ini? Menjawab pertanyaan ini, Setiawan Djody menjelaskan: Bisnis properti ibarat gerbong. Lokomotifnya adalah sektor industri dan manufaktur. Karena itu, Setdco selama ini menyiapkan lokomotifnya. ''Setelah lokomotif dibangun dan cukup kuat akarnya, baru kami menarik gerbong,'' katanya berfalsafah.

Prospek bisnis Setdco Group menurut berbagai sumber di luar negeri, sangat menjanjikan. Terutama divisi pertambangannya (mining). Konsesi Setdco seluas 250 ribu hektar di pegunungan Jayawijaya, Irian Jaya konon mengandung deposit emas yang mungkin terbesar nantinya. Diperkiran di blok Erztberg terkandung deposit senilai US$ 5 miliar. Sedangkan blok Grasberg bisa mencapai US$ 9 miliar. Pada titik-titik eksplorasi lainnya, ditemukan kecenderungan kandungan emas yang semakin membesar. Total investasi pada proyek tambang emas ini, diperkirakan sudah mencapai US$ 80 juta.

Citra Satelit Area Konsesi Setdco Group

Chairman perusahaan mobil Lamborghini ini, tak banyak berkomentar mengenai prospek tambang emas tersebut. ''Lebih kita bicara prospek bisnis properti saja. Saya perkirakan akan lebih cerah, setelah diberlakukannya PP 20/1994. Karena itu, belilah *Java House.* Anda kan tahu komitmen saya,'' ujarnya berpromosi.

ADV

Hydro-Shur
ELASTOMERIC COATINGS

The Best
WORKER ON THE BLOCK

"Development Design Group sangat senang merekomendasikan cat Devoe didalam proyek-proyeknya di mancanegara oleh karena pilihan warna yang sangat lengkap bagi kebutuhan ekspresi warna yang disajikan."

Roy H Higgs, *CEO of Development Design Group &* John Clark, *President of DDG*

"Kami senang menspesifikasikan cat & warna Devoe Paint oleh karena daya tahan cat tersebut yang mampu bertahan cukup lama menghadapi tekanan cuaca serta keadaan lingkungan kota-kota besar."

John Larsen, *AIA, Vice President of DDG*

WHEN IT'S WORTH DOING RIGHT®

Devoe® Paint

PT SANPETE INTRAGRAHA
Jl. K.H. Hasyim Ashari Kompleks Roxy Mas Blok E 1 - 4, Jakarta 10150
Telp./Fax : 385-6393 (Hunting)

VGR/61002/TA/94

MEWASPADAI PRE-PROJECT SELLING

Uang Dulu Rumah B

Konsep pre-project selling, jual dulu sebelum proyek dibangun, saat ini tengah menjadi trend yang dikembangkan developer di Indonesia untuk memasarkan produk propertinya. Arus kas developer menjadi relatif aman, karena tak perlu menanggung beban investasi terlalu besar. Apa saja yang perlu diwaspadai dari konsep pemasaran ini?

Jika Anda datang ke satu pameran perumahan dan berniat membeli ke satu developer, jangan berharap bisa memperoleh rumah yang siap huni. Hampir semua developer real estate saat ini memasarkan produknya dengan konsep *pre-project selling*. Ada yang menjual dalam bentuk kapling, tanahnya sudah mengalami proses pematangan, ada juga developer yang hanya menjual *artist impression* dengan bermodalkan SIPPT (surat izin penunjukkan penggunaan tanah).

Dalam prakteknya, *pre-project selling* yang dilakukan developer di Indonesia selama ini dapat dibagi dua. Pertama, seperti dalam kasus Apartemen Taman Rasuna atau apartemen-apartemen yang dibangun Pudjiadi Prestige. Sejak awal, proyek yang dikembangkan itu dipasarkan ke masyarakat luas melalui acara *launching*. Atau bisa juga dipasarkan tanpa melalui *launching*, seperti Apartemen Casablanca yang penjualannya langsung dilakukan oleh *inhouse marketing* dan agen pemasaran IPAC.

DAHLAN RP.

IR. DJUANDA DJOEKARDI
MENDORONG SUPLAI PERUMAHAN

Kedua, seperti yang antara lain dilakukan oleh Lippo Group dan Modernland. Dalam konsep pemasaran kedua ini, proyek yang akan dipasarkan, pada tahap awal dijual terlebih dahulu ke pasar terbatas melalui apa yang disebut *pre-launching*. Pesertanya terbatas, biasanya terdiri dari sejumlah broker dari klub tertentu atau undangan khusus yang diseleksi. Pada kesempatan ini, satu pembeli bisa memborong rumah atau apartemen sampai 40 unit, yang biasanya akan dijual kembali pada saat *launching* dengan mengharapkan "uang hangus". Dengan konsep pemasaran ini, tak perlu heran jika dalam 2-3 jam satu developer dapat menjual habis seluruh unit rumah yang dipasarkannya.

Dari sisi developer, konsep pemasaran ini memang sangat menguntungkan, karena relatif mengamankan *cashflow* mereka. Beban investasi yang harus mereka tanggung untuk pembangunan konstruksi proyek tersebut, terbantu oleh uang *indent* konsumen yang besarnya berkisar 20%-30%. Seperti dikemukakan Karmady Arief, mantan Direktur BNI dan Dirut BRI yang kini menjadi penasihat BII, uang *indent* itu menjadi pertimbangan tersendiri bagi bank untuk memberikan kredit konstruksi kepada satu developer. "Jadi, bank kan tak perlu membiayai 100% konstruksinya," ujarnya.

Dari sisi peningkatan suplai perumahan nasional, seperti dikemukakan Ir. Djuanda Djoekardi, Sekretaris Menteri Negara Perumahan Rakyat, konsep pemasaran ini juga termasuk mendukung program pemerintah untuk memenuhi kebutuhan perumahan. Developer jadi terdorong untuk segera membangun proyeknya, karena sudah menerima uang indent. Ketua DPP REI Enggartiasto Lukita sependapat dengan Ir. Djuanda Djoekardi. "Yang kita perlukan saat ini adalah mendorong dulu suplai perumahan di perkotaan," ujarnya.

Sukses *pre-project selling* yang dilakukan sejumlah developer ini, memang didukung oleh banyak hal. *Pertama*, apa

elakangan

yang disebut Enggar dan Sekretaris Menpera itu. Demand perumahan di perkotaan memang terus melonjak seiring dengan pesatnya arus pencari kerja.

Ini yang membuat harga tanah dan rumah di perkotaan tak pernah turun. Demand ini secara jeli dibaca oleh developer dan para *broker,* yang secara sistematis mengkampanyekan keuntungan membeli rumah lebih awal dibandingkan 1-2 tahun nanti karena akan makin mahal. *Kedua*, banyak orang saat ini lebih tertarik menginvestasikan uangnya di properti akibat ekonomi biaya tinggi di sektor industri kita. Ketiga, dukungan pembiayaan dari bank yang makin besar mengucurkan porsinya untuk KPR. Belakangan ini beberapa bank, seperti Bank Danamon, malah sudah berani memberikan KPR walaupun rumahnya belum jadi. Keempat, keberhasilan developer memposisikan produknya di masyarakat. Ini tampak nyata dari sukses pemasaran apartemen dan kondominium, yang seakan-akan kini telah menjadi simbol status tersendiri bagi profesional muda.

Sungguhpun begitu, banyak kalangan menilai, sebenarnya masih banyak masalah yang terdapat pada konsep pemasaran yang mendorong laju percepatan penjualan perumahan ini. Masalah-masalah itu cukup kompleks, mulai dari perlindungan hukum kepada konsumen, dampak lonjakan harga yang ditimbulkannya terhadap inflasi dan perekonomian nasional, risiko-risiko yang perlu diantisipasi bank yang mendukung pendanaannya, hingga pengaturan para broker yang berprilaku seolah-olah sebagai pembeli.

Dari sisi perlindungan konsumen, mereka yang membeli lewat *pre-sale*, memang cukup rawan. Janji-janji yang diberikan developer, baik menyangkut waktu penyerahan dan kualitas produknya, sangat mungkin tidak terpenuhi. Apalagi untuk proyek berskala luas yang sudah dipasarkan sebelum lahannya dibebaskan dan belum ada IMB. Penyimpangan dari *master plan* sangat mungkin terjadi, jika pembebasan lahannya tidak dapat dilakukan sesuai target atau IMB-nya berbeda dengan apa yang direncanakan. Dan developer memiliki alibi untuk menghindar dari janjinya. Sebab dalam brosur yang mereka buat, developer umumnya membuat pasal sanggahan yang menyatakan bahwa gambar yang mereka buat itu hanya artist *impression*, yang sewaktu-waktu dapat berubah sesuai kebutuhan.

Karena itulah, menurut Asisten I Menpera Ir. Suyono, Kantor Menpera saat ini tengah mengkaji pengaturan mengenai *pre-project selling* ini. "Saat ini yang sudah kita pikirkan, untuk bisa melakukan *pre-sale* developer harus sudah membebaskan tanahnya dan mengantongi IMB." Selanjutnya, katanya, pengaturan itu juga akan mencakup hal-hal mengenai hak dan kewajiban developer terhadap konsumen, serta sebaliknya.

Semen tara ketentuan itu belum ada, Enggartiasto Lukita mengimbau agar konsumen sendiri bersikap kritis dalam membeli properti secara *pre-sale*. Sebaliknya, developer juga perlu menunjukkan komitmen terhadap apa yang sudah dijanjikannya. Idealnya, menurut Thoby Mutis, komitmen itu tidak diserahkan kepada kesadaran masing-masing developer. Sudah saatnya, demikian Thoby, REI membuat semacam kode etik *pre-sale*. "Mungkin seperti kode etik *marketer* di Amerika Serikat."

Masalah lain yang perlu dicermati adalah dampak lonjakan harga properti yang dirangsang oleh konsep *pre-project selling* ini terhadap perekonomian nasional. Sejauh ini memang belum ada riset mengenai seberapa besar pengaruh kenaikan harga properti terhadap inflasi. Tapi, pasar semu yang mewarnai fenomena *pre-project selling* di sektor properti ini, sepatutnya diwaspadai oleh lembaga-lembaga yang mendukung pendanaan proyek tersebut. Jika terjadi kemacetan, baik yang sumbernya berasal dari developer maupun konsumen, lembaga itulah yang akan menanggung risikonya. Belum lagi dari sisi produktivitas nasional. Banyak kalangan menilai, investasi berlebihan di sektor ini merupakan pemborosan karena tidak termasuk sektor produktif.

Menjadi tanggung jawab semua pihak untuk mewaspadai dampak-dampak yang dapat ditimbulkan oleh konsep pemasaran ini. Pemerintah sebagai pengendali dan pengawas pembangunan perumahan, developer dan broker sebagai pelaku bisnis properti, lembaga-lembaga keuangan sebagai pendukung pendanaannya, serta masyarakat sendiri sebagai konsumen ■ ***BB***

HUKUM

"MEMBELI GAMBAR" MENGOBRAL RISIKO

Pro kontra penjualan properti secara pre-selling project dari segi yuridis terus menghangat. Dan, Kantor Menpera pun menyiapkan peraturan menteri soal itu.

Maukah Anda membeli ikan Arwana dalam akuarium yang dibungkus rapat dengan kain hitam nan pekat? Kalau orang berpikir rasional, pasti tak mau. Jangan-jangan di dalam akuarium itu bukan Arwana, tapi hanya seekor teri. Namun, dalam membeli properti— baik rumah biasa atau rumah susun, rasionalitas seperti itu tampaknya tak berlaku. Nyatanya, orang ramai-ramai membeli meskipun wujud properti yang dibeli belum kelihatan. Dalam bahasa dunia properti, cara seperti itu lazim disebut *pre-project selling* alias penjualan sebelum proyek dibangun. Atau, ada juga yang menyebut dengan *off plan*. Bahasa praktisnya, properti yang dijual itu baru berupa konsep dan gambar.

Melihat makin maraknya praktek tersebut akhir-akhir ini, apakah hal perlu diatur dengan suatu perangkat hukum yang khusus? Pakar hukum Dr.Erman Radjagukguk SH LLM memandang, khusus untuk properti rumah susun, pengaturan penjualan properti secara *pre-project selling* tersebut sudah diatur dalam UU No.16 tahun 1985 tentang Rumah Susun. Mengutip UU tersebut, Erman mengatakan bahwa rumah susun atau apartemen baru dapat dijual setelah ada bangunannya dan telah mendapat izin layak huni dari Pemda setempat. Tapi terhadap rumah-rumah real estate biasa—yang bukan merupakan rumah susun, Wakil Ketua Bidang Hukum Program Pascasarjana UI tersebut memang mengakui belum ada pengaturannya. "Tergantung konsumenlah, mau beli atau tidak. Kalau tak mau ada risiko macam-macam, lebih baik membeli setelah kelihatan barangnya," ujar Erman memberi lampu kuning.

Begitu juga menurut pakar hukum tanah Prof. Boedi Harsono SH, hal tersebut semuanya sudah diatur dalam UU Rumah Susun 16 tahun 1985. Bahkan, lebih jauh Boedi memandang, praktek penjualan unit apartemen atau unit ruangan kantor dengan cara mengutip terlebih dahulu uang pembayarannya, sebenarnya, merupakan suatu pelanggaran atas ketentuan UU Rumah Susun. Sesuai dengan ketentuan UURS tersebut, menurut Boedi, penjualan hanya boleh dilakukan apabila seluruh unit bangunannya sudah benar-benar selesai dibangun. "Hal ini berlaku baik untuk apartemen maupun ruang perkantoran," tegasnya. Dikatakan, persyaratan tersebut memang sengaja dibuat ketat oleh pembuat UU dengan tujuan untuk melindungi kepentingan konsumen.

Namun, demikian Boedi, jika yang membeli itu orang-orang yang sudah kelebihan duit dan tak mempermasalahkan jika suatu ketika developer cedera janji, tidak ada masalah. "Tapi jangan mengatakan hukum mengabaikan kepentingan masyarakat," katanya. Persyaratan yang dimuat dalam UURS itu dilatarbelakangi untuk melindungi masyarakat luas.

Jika begitu, mengapa orang tetap ramai-ramai membeli apartemen atau rumah yang masih berupa gambar? Boedi Harsono memperkirakan, mengingat orang-orang yang membeli apartemen adalah golongan menengah atas, mereka tentu sudah mengetahui ketentuan itu secara cermat dan juga menyadari segala risikonya. Namun, di balik adanya risiko kerugian, mungkin mereka juga membaca ada peluang laba yang lebih besar. Sehingga mau melakukan praktek yang mirip dengan *indent* mobil.

Memang, para developer yang melakukan praktek *pre-project selling* menampik bahwa mereka telah melakukan jual beli. Yang dilakukan, demikian semua penasihat hukum developer itu beralasan, adalah perjanjian pengikatan jual beli. Artinya, baru merupakan proses "untuk melakukan jual beli" dan belum masuk pada "perjanjian jual beli". Karena itu masih berupa pesanan atau *indent*, praktek tersebut dinilai tidak melanggar UURS. Mengenai ini Boedi Harsono mengakui memang belum ada pengaturannya. Karena itu,

ERMAN RADJAGUKGUK
LEBIH BAIK MEMBELI RUMAH YANG SUDAH DIBANGUN

"Pemerintah jangan terus membiarkan praktek yang merugikan konsumen," ujar Boedi di sela-sela seminar tanah perkotaan di FH Trisakti, penghujung Agustus lalu.

Dalam pengamatan Dr.Maria SW Sumardjono, Dekan FH UGM Yogyakarta, silang pendapat soal melanggar hukum atau tidaknya itu memang sama-sama beralasan. Jika dilihat bahwa pengertian jual beli dengan objek tanah dan bangunan yang ada di atasnya sebagai perbuatan hukum yang tunduk pada hukum tanah nasional yang memegang asas hukum adat, memang bisa disebut melanggar UURS. Soalnya, jual beli menurut hukum adat bersifat tunai, di mana dengan dibayarnya harga objek jual beli, walaupun baru sebagian, maka pada saat itu juga haknya sudah beralih kepada pembeli. Sehingga, benar bahwa rumah susun baru dapat dijual bila bangunannya benar-benar sudah selesai, bersertifikat dan mempunyai izin layak huni. Tujuannya tak lain untuk memberikan kepastian hukum. "Adanya sertifikat dan izin layak huni, memaksa developer untuk memberikan pelayanan secara tuntas," ungkap Maria.

Namun, jika pembayaran yang dilakukan pada saat bangunan belum ada atau masih dalam proses pembangunan, yang ditempuh bukan jual beli riil namun "pengikatan jual beli", maka menurut Maria, itu tidak bertentangan dengan

KEMAL

MARIA SW. SUMARDJONO
INDENT BUKAN JUAL BELI RIIL

UURS. Mengapa? "Karena pengikatan jual beli bukanlah perbuatan hukum jual beli yang bersifat riil dan tunai," papar Maria dalam seminar tentang tanah perkotaan FH Trisakti akhir bulan lalu. Tujuan pengikatan jual beli hanyalah untuk mengikat untuk sesuatu prestasi yang akan terlaksana kemudian hari. Sehingga,"Akibat hukumnya hanyalah janji untuk melakukan sesuatu di masa datang," jelasnya.

Persoalannya, perjanjian pengikatan jual beli itu sendiri acapkali tidak berimbang. Hasil penelitian pakar hukum Prof.Dr. Mariam Darus Badrulzaman misalnya, menemukan bahwa kontrak baku pengikatan jual beli aparteman secara *indent* yang marak akhir-akhir ini, merugikan konsumen dan terlalu menguntungkan developer. Karena itulah, Candra Motik, Ketua Harian Lembaga Kajian Perumahan & Pemukiman Indonesia, mengusulkan agar Menpera membuat pedoman perjanjian pengikatan jual beli tersebut. "Pedoman ini perlu dibuat dalam bentuk keputusan tingkat menteri," kata Chandra. Di samping itu, disarankannya, sebelum melakukan penawaran perdana, developer diwajibkan melapor kepada Menpera. Dalam laporannya, harus dilampirkan salinan surat izin lokasi, surat penguasaan tanah dan gambar rencana yang mendapat pengesahan Pemda. Tujuannya tak lain, agar pemerintah dapat mengontrol kelakuan developer dan sedini mungkin dapat dihindari tindakan yang merugikan konsumen.

DAHLAN R P

SUYONO
AKAN DIATUR DENGAN PERATURAN MENTERI

Pada hemat Sunario Basuki, konsultan hukum properti dan pengajar Program Real Estate FT Untar, untuk melindungi konsumen tak perlu diatur begitu detil oleh Menpera. Soalnya, "Itu adalah soal kekebasan berkontrak dalam hukum perdata," katanya. Yang penting, demikian Sunario, pengikatan jual beli itu dirumuskan seadil-adilnya, dengan hak dan kewajiban yang seimbang antara developer dan pembeli. Untuk merumuskan kontrak yang adil itu, Kantor Menpera bisa bekerjasama dengan Ikatan Notaris Indonesia (INI).

Di hadapan hukum, developer dan calon pembeli harus beritikad baik. "Jangan sampai developer berprasangka buruk terhadap calon pembeli, sehingga developer mengikatnya sedemikian rupa sampai tak punya senjata untuk melindunginya," paparnya. Tapi Sunario mendukung jika Menpera ikut mencek persyaratan yang sudah dipenuhi developer yang mau menjual proyeknya secara *pre-sale*. Hal yang penting diperiksa adalah SP3L (kalau di DKI, dan izin lokasi kalau di luar DKI), rekomendasi keabsahan surat-surat tanah yang dibebaskan dari kepala Kantor Pertanahan, SIPPT, block plan dan IMB-nya.

Bagaimana sikap pemerintah? Menurut Asmen I Menpera Suyono, pihaknya kini memang sedang menyiapkan pedoman soal penjualan proiperti secara *pre-project selling* ini. Isinya antara lain: bagaimana jika developer ternyata tak menyelesaikan kewajibannya sementara konsumen sudah menyetor uang. Juga, bagaimana pula jika konsumen membatalkan pesanannya dan apa kewajibannya terhadap developer. "Pokoknya, kedua pihak harus dilindungi secara *fair*," kata Suyono. Adapun bentuk pengaturan itu disiapkan dalam bentuk keputusan menteri ■ ***HP/PTU***

PRAKTEK PRE PROJECT SELLING

HARUS BELAJAR DARI NEGARA TETANGGA

Praktek pre project selling *oleh developer di Indonesia rawan penyimpangan dibanding di luar negeri. Namun sejumlah developer menjamin proyeknya selesai seperti yang dijanjikan.*

Pre project selling yang belakangan ini marak dipraktekan developer di Indonesia, sebenarnya bukan modus baru. Australia, Singapura, dan negara tetangga lainnya yang prilaku bisnis propetinya telah *mature*, lebih dulu mempopulerkannya. Tengok saja iklan properti mancanegara di berbagai media massa Indonesia yang menyerbu pasar Indonesia, di negara asalnya sana proyeknya belum berbentuk. Gambar-gambar produk properti baik rumah dan apartemen yang dipasang adalah artist's impression. Namun keunggulan brosur mencanegara berani mencantumkan kalimat yang kurang lebih bunyinya:"isi brosur ini hanya dapat berubah bila disetujui lembaga berwenang". Sebaliknya brosur developer kita berbunyi: "isi brosur ini dapat berubah sewaktu-waktu".

Memang jangan samakan praktek *pre project selling* mereka dengan kita. Harus diakui, praktek *pre project selling* yang mereka lakukan jauh lebih profesional. Artinya, kepentingan konsumen seolah ditempatkan di atas segalanya. Ada kesan kuat konsumen tidak akan dirugikan sedikit pun. Keyakinan seperti ini muncul, pertama, setelah membolak-balik brosur yang mereka sebarkan. Mulai dari isi jadual pembayaran dan spesifikasi bangunan, dibuat detail dan terperinci. Sementara brosur yang disebarkan developer kita terkesan asal tulis saja sehingga mengundang banyak pertanyaan.

Contohnya, penggunaan bahan bangunan untuk dinding. Dalam brosur properti asing ditulis rinci mulai bahan bangunan yang digunakan pada dinding di luar bangunan, dinding di dalam, dan dinding di ruang penerima tamu. Sementara dalam brosur sebuah proyek apartemen developer kita sama sekali tidak mencantumkan spesifikasi bahan bangunan untuk dinding. Lalu penggunaan cat, dalam brosur apartemen asing itu disebutkan jenis cat yang berbeda untuk interior dan eksterior. Jenis cat ini sama sekali tidak disebutkan dalam brosur developer kita. Satu contoh lagi, dalam item *electrical provision*, mereka merinci jumlah titik lampu yang akan digunakan, *pannic button* sampai kepada jumlah TV, telepon, dll secara detail. Di dalam brosur developer lokal hanya disebut-kandisebutkan besarnya daya listrik tanpa rincian apa-apa.

Melihat ketatnya peraturan pre project selling di negara tetangga itu, tampak bahwa praktek pre project selling di Indonesia agaknya memang sangat rawan terhadap berbagai penyimpangan.

Lihat pula lembar jadual pembayaran (*schedule of progress payments*). Brosur developer lokal hanya mencantumkan kewajiban-kewajiban yang harus ditanggung konsumen, yakni bentuk-bentuk pembayaran yang bisa digunakan konsumen (biasanya 3 pilihan) dan besaranya pembayaran per bulan. Sementara di dalam brosur asing lengkap dimuat besarnya pembayaran per bulan dan progres proyek pada saat bulan pembayaran itu. Contohnya, besar pembayaran 10 % pertama dilakukan pada saat pesanan dimulai, 10 % kedua ketika berlangsung penandatanganan persetujuan pembelian, 10 % ketiga dibayarkan saat pekerjaan fondasi selesai, dan seterusnya hingga proyek selesai dengan besar pembayaran cicilan tertinggi 25 % dan terendah 5 persen. Jadi, sejak awal cicilan dilakukan, konsumen tahu betul bagaimana perkembangan proyek di lapangan.

Menurut Russel Argent, Direktur WestAust Development PTY LTD, developer dari Perth, Autralia Barat yang baru saja memasarkan proyek peru-mahannya di Jakarta, konsumen yang ingin menanamkan modal di negaranya dijamin aman. Pemerintahnya sangat *concern* dalam melindungi kepentingan konsumen melalui berbagai peraturan. ''Hukum sangat melindungi investor,'' katanya.

Argent memberi contoh. Developer yang hendak memasarkan proyeknya harus membangun infrastruktur terlabih dahulu. Jaringan telepon, jalan, air minum, listrik, dll harus sudah siap digunakan. ''Jadi tidak ada istilah developer hit and run,'' lanjut Argent. Kalau developernya bangkrut sebelum proyek selesai, konsumen akan mendapat dana untuk melanjutkan proyeknya sampai selesai. Ini berkat keanggotaan otomatis asuransi (*Housing Indemnity Insurance Fund*) pada saat konsumen melakukan persetujuan jual-

beli.

Salah satu sarat pembelian properti di Australia, menurut Argent, konsumen harus punya deposit minimal A$ 2000 plus 10 persen harga rumah. Uang ini tidak langsung diberikan kepada developer, tapi disimpan di bank (*trust fund*). Lembaga inilah yang akan membayarkan secara cicilan kepada developer sesuai progres proyek di lapangan.

Handy Lim, Direktur PT Surya Prapta Indah/Knight Frank Baillieu, konsultan properti yang berpengalaman memasarkan beberapa proyek properti Australia di Indonesia, mengakui ketatnya peraturan yang melindungi konsumen properti di negeri kangguru itu. Mulai dari luas ruangan, spesifikasi bahan bangunan, sampai ke hal-hal yang sangat teknis, dimasukan ke dalam kontrak jual beli. ''Jika ternyata meleset atau kualitasnya dibawah yang dijanjikan, pembeli berhak komplain. Dalam hal ini konsumen sangat dilindungi undang-undang,'' tutur Handy.

Melihat ketatnya peraturan *pre project selling* di negara tetangga itu, tampak bahwa praktek *pre project selling* di Indonesia agaknya memang sangat rawan terhadap berbagai penyimpangan. Posisi konsumen berada di bawah kepentingan bisnis developer. Berbagai peraturan pemerintah yang seharusnya dinamis mengikuti maraknya praktek *pre project selling* untuk melindungi konsumen, belum juga terdengar. Pemerintah baru bisa mengimbau kepada para developer agar memampangkan tanda perizinan yang telah diperoleh dalam iklan-iklan properti di media massa.

Namun, syukurlah —setidaknya sampai saat ini, kabar buruk tentang konsumen yang menuntut developernya ke meja hijau karena kabur menggondol uang muka dan cicilan di saat proyeknya setengah jadi atau membangun tidak sesuai spesifikasi bahan bangunan, belum terjadi. Beberapa deve-loper yang dihubungi *Properti Indonesia,* umumnya menyatakan bahwa hidup-mati bisnis mereka dari bangun-membangun rumah. Maka kepercayaan konsumen harus dijaga betul dengan berusaha membangun tepat janji dan sesuai spesifikasi.

Hal itu misalnya diungkapkan Enggartiasto Lukita, Ketua DPP REI. ''Developer yang sudah punya nama dan berpengalaman membangun real estate, tidak berani main-main. Seperti saya, hidup-matinya, ya , di real estate. Sekali saya cela atau cacat, apa mungkin kita dapat terus di bisnis ini? Apalagi persaingan makin ketat,'' katanya.

Hal senada disampaikan Asisten Direktur Marketing Modernland Cipondoh, Agus Widianto. Pihaknya tidak berani spekulasi melakukan penjualan sebelum aspek legal selesai. ''Kalau itu sampai terjadi, rusak lah citra kami. Maka kami sangat berhati-hati. Meskipun waktu launching sudah dekat, tapi ada salah satu syarat belum beres, acara tersebut kami tunda,'' ujarnya.

Developer pendatang baru yang sedang membangun perumahan Raffles Village pada lahan 100 ha di Cibubur, pun tak ingin main-main dengan kepercayaan yang diberikan konsumen. ''Raffles Village adalah *pilot project*, karena itu kami ingin membuatnya sebagus mungkin,'' kata Fawzi M, Manager Marketing Raffles Village.

Sementara Nasruddin A. Madjid, Direktur PT Pasir Wangun yang sedang menggarap proyek Taruma Resort, mengatakan pihaknya sedang terus menjalankan pembangunan sesuai janjinya kepada konsumen. ''Dengan begitu konsumen *enduser* tidak rewel kepada kami. Sedangkan pembeli spekulan tersenyum senang karena akan menikmati gain dari perkembangan proyek,'' paparnya.

PT Pasir Wangun agaknya bisa dijadikan prototype kerja developer kita dalam mempraktekan *pre project selling*. Pertama kali diperkenalkan (*soft launching*) pada 12 Mei 1994, Taruma Resort masih berbentuk gambar. Kavling dijual dengan harga rata-rata sekitar Rp 400.000 per meter persegi plus diskon 25 persen. Setelah *soft launching* ditutup, beberapa waktu kemudian dibuka tahap pemasaran berikutnya dengan harga yang masih tetap, namun diskonnya turun menjadi 15 persen. Kenaikan ini adalah konsekuensi dari lahan yang dikuasai developer PT Pasir Wangun sudah menjadi tanah matang. Infrastrukturnya sudah jadi. Fasilitas umum seperti *club house* sudah kelihatan. Demikian juga tanahnya sudah dibuat menjadi kavling siap bangun. Pada November tahun ini PT Pasir Wangun akan melakukan *grand launching* Taruma Resort.

''Proyeknya tentu saja sudah berkembang pesat. Apakah nanti harga jualnya naik atau diskonnya dihapus, masih rahasia,'' tutur Madjid ■ *JY,YEF,HP/HS*

PEMBANGUNAN PROYEK PERUMAHAN
MENEPATI JANJI DEVELOPER KEPADA KONSUMEN